



世界各國 貿易信用評估

卓 永 財 著

世界各國貿易信用評估

卓永財 編著

世界各國貿易信用評估

版權所有
翻印必究

編著者：卓 永 財

發行者：卓 永 財

台北縣新店市三民路

75巷9弄1號3樓

TEL: (02) 3945878

直接函購：郵政劃撥儲金戶

16373 號卓永財

北市郵政 10654 號信箱

印刷者：德蘭印刷工業有限公司

北市長安東路一段16號

定價：新台幣 1,800 元

出版：民國七十一年四月



卓永財

專欄作家

台灣省新竹人，
淡江大學畢業、
美國舊金山大學
研究院研究、高
等考試、乙等特
考及格。

美國信孚銀行「
國際銀行業務訓
練班」與「信用
狀實務班」結業

紐約、洛杉磯、舊金山、波特蘭、西雅圖
東京等地各大銀行研習，民國六十五年入
選財政部優秀金融人員。

著有「外匯實務」、「世界各國貿易信用
評估」、「邁向國際市場」等書。專文百
餘篇發表於工商時報、經濟日報、台灣經
濟金融月刊、經營與發展雜誌。

工商時報「外匯櫥窗——世界各國外貿概
況」自民國七十年二月起連載中，極獲出
口廠商推崇。經常主持各種金融、外匯、
貿易專業講座。

現為美國管理學會會員、美國中小企業協
會專家會員、美國國際貿易財務信用協會
會員。

序

實際從事外貿業務已十餘年，與出口業者接觸愈深，愈覺得我國業者對國際市場隔閡極大，甚至連交易的潛在風險也渾然無知，常常因之吃盡悶虧，所幸因全球經濟穩定成長出口環境甚佳，致無大礙。

但是，最近這幾年的不斷衝擊，却充分暴露了我國出口業者的重大弱點，先進國家的保護主義日漸高張，落後國家的急起直追紛紛加入競爭，逼得我們不得不開闢新市場，一向忽視訊息的業者因之措手不及難以適應。鑑於當前多變的國際經濟社會裡，我國廠商實已無法再像以前那樣「閉門造車」了，著者於六十九年十二月三日在工商時報「經營縱橫」專欄為文呼籲業者「與其臨渴掘井，奔走呼籲政府救濟，不如注意各國信用風險的研究，以趨吉避兇，或有助於企業的穩定經營與發展」。

為期進一步協助出口業者，經獲得工商時報支持，著者乃於七十年二月起在經營知識版開闢「外匯櫥窗」專欄，從廠商最感隔閡的地區開始有系統地逐一介紹各國的外匯貿易概況以及進口制度，迄今年餘，目前正介紹非洲各國，由於報紙篇幅有限，其間又將較小的國家陸續在外匯貿易權威雜誌「經營與發展」介紹，並將在工商時報專欄已登載過國家之最近資料隨時補充刊登於該雜誌，以期保持其能UPDATE。

該專欄推出以來獲得出口廠商的熱烈反應使著者暨興奮又惶恐，深懼有負讀者厚望。由於經常接獲讀者函詢各國貿易信用情形，加以親見業者銷往獅子山因該國外匯短絀收不到外匯造成資金積壓，損失鉅大，而被邀納騙者更不計其數，乃於七十年八月起在經營與發展雜誌連續五期，介紹「世界各國貿易信用與信用狀可接受性評估」共計110國，又獲得熱烈反應，紛紛要求結集出版並增加評估國家。本書經著者再依據最新資料全部

重新修訂，並增列許多珍貴參考資料。其涵蓋對象廣達全球五大洲，145個國家與地區，復見於各落後地區信用狀之信用度較低，增列當地之外商銀行分支機構或其國外通匯銀行供我國廠商要求由其開發或經其保兌信用狀，甚或辦理徵信調查時之參考。

各國政經情況複雜，情勢瞬息萬變，而各種法律規章外貿情況也時有變遷，加以時空兩隔，欲評估一國的貿易信用十分困難，何況即使在一國之內也有優劣懸殊之處。以美國為例，其商業銀行規模龐大資信之佳超過大多數國家，如美國商業銀行、花旗銀行等，但也經常有商業銀行倒閉（美國 National Bank 報紙常譯為國民銀行實乃辭不達意，而譯作國家銀行者更是謬誤至極）。但事情總得有人去做，為提供出口廠商一些概念，供做推展業務之參考，乃不揣愚陋，大膽嘗試，期以拋磚引玉並期對出口業者的急切需要，略盡棉薄。

書內所述除了著者多年實際經驗以及研究心得外，許多資料係引自美國華爾街日報、英國財務時報與各國專業雜誌書籍及研究報告數十種，尤以美國國際貿易財務信用協會歷次會議紀錄及調查報告，著者今春赴美參加年會和與會人士廣泛交換經驗助益也極大。為了協助讀者對每一個國家能獲得較佳之認識，著者執意要逐一附列每個國家之地圖，惟搜遍美國各大書局，並未發現有這種地圖集，經著者鋌而不捨終於從四種不同來源中湊成，惟有個缺點即比例並不一樣，不過並不影響業務參考。

應請讀者注意者，即情勢常有變遷，文內所述並非一成不變，而各國國情複雜，經濟金融情況變化多端，難以短短的篇幅全部涵蓋。而文內所述僅係一般情形並不一定能適合各別狀況。此外，各銀行對於出口押匯之承做常視進出口雙方之資信，開狀銀行，信用狀本身，進口國家之政情，外匯狀況，當時情況以及業務需要等諸多因素考慮。

本書之成，我應深深感謝蔡惠卿小姐，她協助我搜集與整理有關資料

並安排印製事宜，而摯友陳澤宇、游書仁兩兄以及陳晴慧、崔莉、常台育、李惠秀、金靜芬、楊水蓮諸位小姐不辭辛勞先後幫助繕稿與校對，經營與發展雜誌社廖瑞真小姐的編排與設計，以及徐秋玉與潘芳蘭二位小姐的幫忙打字，謹此一併敬致最誠摯的謝意，沒有他們的協助本書實難以順利出版。當然，如果還有什麼錯誤的話，當屬著者之過。

著者確已盡力求好，惟以才疏學淺，兼之倉促付梓，錯誤遺漏在所難免，尚祈碩學先進讀者諸君，不吝指教俾有所改進。

在此清明時節，緬懷艱苦備嘗辛勞終身的先慈，我當謹遵遺訓不斷求進，願獻所學助我家邦，謹以本書之成獻為紀念。

卓 永 財 謹識

民國七十一年四月五日

世界各國貿易信用評估

目 次

國際市場的風險	1
---------------	---

徵信調查	6
------------	---

徵信的途徑	7
-------------	---

徵信報告	9
------------	---

各國主要徵信機構	11
----------------	----

信用狀的基本認識	28
----------------	----

貿易信用評估

美洲	33
----------	----

美國 (U. S. A.)	34
-----------------------	----

加拿大 (CANADA)	39
----------------------	----

百慕達 (BERMUDA)	43
-----------------------	----

中南美洲透視	45
--------------	----

阿根廷 (ARGENTINA)	56
-------------------------	----

巴哈馬 (BAHAMAS)	59
-----------------------	----

巴貝多 (BARBADOS)	61
百里斯 (BELIZE)	63
玻利維亞 (BOLIVIA)	66
巴 西 (BRAZIL)	68
智 利 (CHILE)	71
哥倫比亞 (COLOMBIA)	74
哥斯達黎加 (COSTA RICA)	77
多明尼加 (DOMINICAN)	80
厄瓜多爾 (ECUADOR)	83
薩爾瓦多 (EL SALVADOR)	86
瓜地馬拉 (GUATEMALA)	88
蓋亞那 (GUYANA)	91
海 地 (HAITI)	93
宏都拉斯 (HONDURAS)	95
牙買加 (JAMAICA)	98
墨西哥 (MEXICO)	100
荷屬安地列斯群島 (NETHERLANDS ANTILLES)	103
尼加拉瓜 (NICARAGUA)	105
巴拿馬 (PANAMA)	108
巴拉圭 (PARAGUAY)	111
秘 魯 (PERU)	113
蘇利南 (SURINAME)	116
千里達與多貝哥 (TRINIDAD & TOBAGO)	119
烏拉圭 (URUGUAY)	122
委內瑞拉 (VENEZUELA)	125
大洋洲	129

澳大利亞 (AUSTRALIA)	130
斐 濟 (FIJI)	133
紐西蘭 (NEW ZEALAND)	135
巴布新幾內亞 (PAPUA NEW GUINEA)	138

亞洲 141

阿富汗 (AFGHANISTAN)	143
巴 林 (BAHRAIN)	145
孟加拉 (BANGLADESH)	148
汶 萊 (BRUNEI)	151
緬 甸 (BURMA)	153
香 港 (HONG KONG)	155
印 度 (INDIA)	158
印 尼 (INDONESIA)	161
伊 朗 (IRAN)	164
伊拉克 (IRAQ)	166
以色列 (ISRAEL)	170
日 本 (JAPAN)	173
約 旦 (JORDAN)	176
高 棉 (KHMER)	179
韓 國 (KOREA SOUTH)	181
科威特 (KUWAIT)	184
寮 國 (LAOS)	186
黎巴嫩 (LEBANON)	188
澳 門 (MACAO)	190
馬來西亞 (MALAYSIA)	191
尼泊爾 (NEPAL)	194

阿 曼 (OMAN)	196
巴基斯坦 (PAKISTAN)	198
菲律賓 (PHILIPPINES)	201
卡 達 (QATAR)	204
沙烏地阿拉伯 (SAUDI ARABIA)	206
新加坡 (SINGAPORE)	209
斯里藍卡 (SRI LANKA)	211
敘利亞 (SYRIA)	214
泰 國 (THAILAND)	217
土耳其 (TURKEY)	220
阿拉伯聯合大公國 (UNITED ARAB EMIRATES)	223
越 南 (VIETNAM)	225
葉 門 (YEMEN)	227
南葉門 (YEMEN SOUTH)	229

歐洲 231

阿爾巴尼亞 (ALBANIA)	233
奧地利 (AUSTRIA)	235
比利時 (BELGIUM)	238
保加利亞 (BULGARIA)	240
塞普路斯 (CYPRUS)	242
捷 克 (CZECHOSLOVAKIA)	244
丹 麥 (DENMARK)	247
芬 蘭 (FINLAND)	250
法 國 (FRANCE)	252
東 德 (E. GERMANY)	255
西 德 (W. GERMANY)	258

希臘 (GREECE)	261
匈牙利 (HUNGARY)	264
冰 島 (ICELAND)	267
愛爾蘭 (IRELAND)	269
意大利 (ITALY)	272
盧森堡 (LUXEMBOURG)	275
馬爾他 (MALTA)	277
荷 蘭 (NETHERLANDS)	279
挪 威 (NORWAY)	281
波 蘭 (POLAND)	284
葡萄牙 (PORTUGAL)	287
羅馬尼亞 (ROMANIA)	290
西班牙 (SPAIN)	293
瑞 典 (SWEDEN)	295
瑞 士 (SWITZERLAND)	298
英 國 (UNITED KINGDOM)	301
蘇 俄 (U. S. S. R.)	304
南斯拉夫 (YUGOSLAVIA)	306

非洲	309
----------	-----

非洲透視	311
------------	-----

阿爾及利亞 (ALGERIA)	320
安哥拉 (ANGOLA)	323
貝 寧 (BENIN)	326
波扎那 (BOTSWANA)	328
蒲隆地 (BURUNDI)	330

喀麥隆 (CAMEROON)	333
中非共和國 (CENTRAL AFRICAN)	336
查 德 (CHAD)	339
剛 果 (CONGO)	342
吉布地 (DJIBOUTI)	345
埃 及 (EGYPT)	347
衣索匹亞 (ETHIOPIA)	350
加 彭 (GABON)	352
甘比亞 (GAMBIA)	355
迦 納 (GHANA)	358
幾內亞 (GUINEA)	361
幾內亞比沙 (GUINEA-BISSAU)	363
象牙海岸 (IVORY COAST)	365
肯 亞 (KENYA)	368
賴索托 (LESOTHO)	371
賴比瑞亞 (LIBERIA)	373
利比亞 (LIBYA)	376
馬達加斯加 (MADAGASCAR)	379
馬拉威 (MALAWI)	382
馬 利 (AALI)	385
茅利塔尼亞 (MAURITANIA)	388
模里西斯 (MAURITIUS)	391
摩洛哥 (MOROCCO)	394
莫三鼻克 (MOZAMBIQUE)	397
尼 日 (NIGER)	399
奈及利亞 (NIGERIA)	402
盧安達 (RWANDA)	406

塞內加爾 (SENEGAL)	408
塞錫爾 (SEYCHELLES)	411
獅子山 (SIERRA LEONE)	413
索馬利亞 (SOMALIA)	416
南 非 (SOUTH AFRICA)	418
蘇 丹 (SUDAN)	423
史瓦濟蘭 (SWAZILAND)	426
坦尚尼亞 (TANZANIA)	428
多 哥 (TOGO)	431
突尼西亞 (TUNISIA)	433
烏干達 (UGANDA)	436
上伏塔 (UPPER VOITA)	439
薩 伊 (ZAIRE)	442
尚比亞 (ZAMBIA)	445
辛巴威 (ZIMBABWE)	448
附錄	
印尼外匯銀行名錄	451

國際市場的風險

「外銷」在台灣是個極為通俗的名詞，許多公司都認為邁向國際市場要比在國內市場集中行銷活動更容易擴大市場的佔有率，但正如香煙包裝外面的警語：抽煙有損你的健康。國際性市場也會對你公司的經濟狀況有害，某著名電子公司就因中南美洲的市場發生巨大變化而致關門。加入國際性市場的過程並不像它外表所顯示的那麼簡單，這需要豐富的知識、反應敏捷的經理人員以及精力旺盛的業務推廣人員以與存在於世界市場上的幻想者、頑固者、競爭者鬥智、鬥力。

被徵收的風險

在外國的市場常會發生將你的資產以某種型態收歸國有化，這就叫做「徵收」。它發生於一家公司被迫依當地政府所定下的價格出售其當地企業給當地政府。國有化的另種方法是強迫出售股權，這導致外國人所有權的縮小，因而喪失控制權。對國際性公司而言，這些不利情況會引起重大財務危機。

邁向國際性市場的公司之行動有一點可確定之事，那就是情況隨時在變動，一國今天可能提供了極好的投資機會，但在明天可能由於政治與經濟情勢的變遷而變成不可收拾的局面。

2 國際市場的風險

一個聰明的國際性公司的經理人員必須能知道歷史的趨勢，以及影響你在國外市場資產被徵收風險的政策上的因素。例如：許多徵收都發生在某些特定的地區，而其他地區則無。以美商為例，在過去二十年裡，阿拉伯地區被徵收的風險最高，幾達 20 % 的美國公司都被徵收了，這些大部份是石油資源。在黑暗非洲的國家大約徵收了 8 % 在此地區營業的美國公司。拉丁美洲徵收的數量更多，約有 144 家，但比例上較少，只有 2.6 %，西非地區可說是目前最少被徵收的地方。

展望未來，中東似乎仍屬於被徵收的高度風險的地方，伊朗則是一個典型的由最好投資環境變為高度風險的地區，這是由於伊斯蘭國家主義新勢力抬頭的緣故。對這些地區的專門研究甚為重要，因為僅僅是表面的研究並不足以給我們對歷史的資料做風險的評斷。

過去歷史的教訓指出有些政策上的因素會影響被徵收的風險，這些是所有權的型態、技術合作、收購的程度、以及大小。巴德里在一九七七年的哈佛企管評論“對抗被徵收的管理”一文中對這些因素做了一番深入的研究。

在所有權的比例上，他指出在合資事業中五〇%美國公司五〇%地主國政府的企業被徵收的機會是十倍於一〇〇%都由美國人所擁有的公司，歷史上最安全的所有權分配型態是與當地私人企業合夥的合資事業。

關於技術方面，很明顯的，如果這個企業是高度依賴只有母公司才有的精密技術；那麼這家公司就不是被收購的良好對象。巴德里舉例說 IBM 公司是依賴高度科技的公司，它在一二七國家營業，這包含了五十九個收購案件中最多的國家中的二十家，但在過去十六年裡，它一家也未被收購過。根據實地調查，如果企業依賴其母公司的只是原料、零件或在市場上出售，那麼它就是最有可能被收購的可憐蟲了。

最後是關於資產的大小，巴德里的研究指出，公司資產額超過一億美元的公司其徵收率高於資產額一百萬元以下的五十倍。歷史性資料可給有經驗的國際性公司經理下列五種可能的建議，以求降低被徵收的機會：

1 尋求有當地私人企業加入的合資事業：理論上，持有股份的當地合夥人對政府在收購決策上會有若干的影響力，但這些夥伴最好不要是激烈的愛國主義者，否則一旦改朝換代，他們就會失去支持而一無所有。公司也不可太過依賴政府或外國國際性公司的參與以避免被徵收。

2 集中於所有權人的研究、產品的發展、以及科技進步情況，這也可能需要避免與日後成為被徵收產權的外籍經理簽訂許可協定。

3 確定每一項新投資是否在經濟上完全依賴於母公司。這可藉著母公司是主要原料的唯一供應者或者是母公司是製成品唯一購買者來達成。這個策略在母公司能對生產的程序以及行銷過程完全控制，非外國政府及任何國家市場所能掌握下，絕對地有效。

4 避免使用當地牌子，最好建立一個既簡單明瞭又全球響亮的商標。這樣的話，就不易為徵收的政府所仿造使用。所有的例證顯示大多數國家還是尊重國際商標法的。

5 採用一個低姿勢、多元化的策略，在幾個國家分散投資風險。這個策略不僅可減少任何一家工廠為當地政府收購的機會，而且也確保所有工廠都可同時在國際市場上成名。

虛幻的市場

在從事國際性市場的行銷活動時，我們必需非常留心有些市場對產品的需求看起來似乎存在，但實際上却由行銷幻影所造成。這些是虛有的潛在消費量，對市場需求本公司產品所形成的幻象，行銷通路如能正確地運用應可消除這些幻象。

例如：對許多公司而言，防止污染就被證實是一個幻象市場。在七十年代早期，舉世都沉醉於防止污染保護環境的需求上。聯合國在一九七二年斯德哥爾摩召開一個特別會議，主題就是發展出一套保護世界成為一塊乾淨不受污染的樂土。許多行銷部門的經理都預期這個市場前途非常樂觀